

# Mentiras humanas y mentiras animales. Sobre los límites de la comunicación

**ENRIQUE DEL TESO MARTÍN**

Profesor Titular de Lingüística

Universidad de Oviedo

Dr. Hurlé, 33 2ºA

33202 Gijón

E-mail: eteso@uniovi.es

**MENTIRAS HUMANAS Y MENTIRAS ANIMALES. SOBRE LOS LÍMITES DE LA COMUNICACIÓN**

**RESUMEN:** La extensión indebida del concepto de comunicación a todas las formas de señalización de la naturaleza presenta problemas importantes. Daña la teoría de la comunicación, al intentar racionalizar como unitaria una serie de hechos heterogéneos que no admite tratamiento conjunto. Y además distorsiona los estudios evolutivos, al insinuar en distintas especies homologías inexistentes. La comunicación ostensiva es cualitativamente distinta de cualquier otro tipo de transmisión de señales y se da sólo en humanos. El análisis de la mentira, en transmisiones ostensivas y no ostensivas, humanas y animales, es una manera intuitiva de acercarnos a esta cuestión. Comprendiendo por qué sólo mienten los humanos y sólo con señales ostensivas mostraremos por qué ese es el límite de la comunicación. Seguiremos la idea de comunicación de la Teoría de la Relevancia de Sperber y Wilson y las características del lenguaje estudiadas por S. Balari y G. Lorenzo en *Computational Phenotypes*.

**PALABRAS CLAVES:** lenguaje; comunicación; pragmática; mentiras; comunicación animal.

**SUMARIO:** 1. Desde el principio. Tres certezas. 2. Comunicación humana (brevemente y a modo introductorio). 3. Nuestras mentiras inteligentes. 4. Nuestras mentiras animales. 5. La comunicación y sus límites. 6. Conclusiones.

**Fecha de Recepción**

**Fecha de Revisión**

**Fecha de Aceptación**

**Fecha de Publicación**

11/03/2016

31/05/2016

18/06/2016

01/12/2016

**HUMAN LIES AND ANIMALS LIES. ABOUT THE LIMITS OF COMMUNICATION**

**ABSTRACT:** The wrong extension of the concept of communication to all forms of signaling in nature presents important problems. It damages the theory of communication, because of the attempt to rationalize heterogeneous facts that don't support unitary treatment as a unitary. Besides it distorts the studies of the evolution by insinuating nonexistent homologies among the species. The ostensive communication is qualitatively different from any other kind of signal transmission and it is only possible in human beings. The analysis of lies, in ostensive and non ostensive, humans and animal, signals is a intuitive way to approach this issue. By understanding why only human beings can lie and why only with ostensive signals we'll show why that is the limit of the communication. We'll follow the idea of communication of Relevance Theory of Sperber and Wilson and the features of the language studied by S. Balari and G. Lorenzo in *Computational Phenotypes*.

**KEY WORDS:** Language; communication; pragmatics; lies; animal communication.

**SUMMARY:** 1. From the beginning. Three certainties. 2. Human communication (briefly and as an of introduction). 3. Our intelligent lies. 4. Our animal minds. 5. The communication and its limits. 6. Conclusions.

**MENSONGES HUMAINES ET MENSONGES ANIMALES. À PROPOS DES LIMITES DE LA COMMUNICATION**

**RÉSUMÉ:** L'extension abusive du concept de communication à toutes les formes de signalisation de la nature présente des problèmes importants. Il altère la théorie de la communication pour essayer de rationaliser comme unitaires des faits hétérogènes dont on peut pas faire un traitement unitaire. D'ailleurs il déforme les études sur l'évolution, en insinuant des homologues inexistantes entre différentes espèces. La communication ostensive est qualitativement différente de tout autre type de transmission de signaux et elle est possible seulement avec les humains. L'analyse des mensonges, en transmissions ostensives et non ostensives, humaines et animaux, est un moyen intuitif d'aborder cette question. En comprenant pourquoi seulement les humaines peuvent mentir et seulement avec signaux ostensives nous montrerons pourquoi c'est la limite de la communication. Nous allons suivre l'idée de communication de la Théorie de la Pertinence de Sperber et Wilson et les caractéristiques du langage étudiées par S. Balari et G. Lorenzo en *Computational Phenotypes*.

**MOTS CLÉS:** langage; communication; pragmatique; mensonges; communication animal.

**SOMMAIRE:** 1. Dès le début. Trois certitudes. 2. Communication humaine (brièvement et en guise d'introduction). 3. Nos mensonges intelligents. 4. Nos mensonges animaux. 5. La communication et ses limites. 6. Conclusions.

## **Mentiras humanas y mentiras animales. Sobre los límites de la comunicación**

ENRIQUE DEL TESO MARTÍN

### **1. DESDE EL PRINCIPIO. TRES CERTEZAS**

Nos interesará a continuación conocer mejor el proceso de comunicación y lo que el acto de mentir nos enseña de él. En el contraste de la manera en que mienten nuestras señales y otras señales que vemos en el mundo animal, a menudo nos preguntaremos por los límites de la mentira y a qué manifestaciones merece la pena llamar mentira. Los límites de lo que podemos considerar mentiras nos dirán mucho de los límites de la comunicación y, por tanto, de la idea de comunicación. Hay que empezar el camino siempre a partir de certezas y ver hasta dónde nos llevan. Y hay tres certezas de las que podemos partir:

- Una es que la mentira es efecto de alguna señal. Para mentir hay que hacer algo, no se miente simplemente por respirar, pesar cien kilos o ser de color verde.
- Otra es que la mentira está asociada con la falsedad. Si no hay un desajuste entre los hechos reales y aquello que hace concebir una señal, no diríamos que una señal es mentirosa.
- Y la otra es que la mentira requiere cierta actividad mental. No llamaríamos mentira al brillo por el que podemos confundir la pirita con el oro o a la refracción por la que vemos quebrado en el agua un palo que en realidad es recto. El agua no miente porque es inerte y no tiene manifestación cognitiva alguna, como tampoco hay minerales mentirosos. Como se infiere del título del trabajo de G. Lorenzo (Lorenzo, G. 2008), mentir es cosa de mentes.

### **2. COMUNICACIÓN HUMANA (BREVEAMENTE Y A MODO INTRODUCTORIO)**

No es fácil saber cómo es una mente no humana. Lo que digamos, por ejemplo, sobre si los murciélagos o las luciérnagas tienen algo que se pueda llamar creencias o si tienen alguna actividad mental sobre lo que puedan creer otros sujetos siempre tendrá algo de especulativo. Pero podemos atenernos a una pauta metodológica. Podemos suponer que, si un sujeto manifiesta conductas en las que pueda intervenir beneficiosamente algún órgano del que disponga, no podrá evitar emplearlo. Por ejemplo, si nos desplazamos a ras de suelo y tenemos piernas que nos dotan para andar, no es esperable que busquemos una manera de desplazarnos sin emplear esas piernas. Esto conduce a un principio de “parsimonia”: si se pueden explicar completamente la conducta o las manifestaciones cognitivas de una especie

sin recurrir a un determinado atributo o rasgo morfológico que resultarían ventajosos para esa conducta, es que no tiene tal atributo o rasgo.

No hay experiencias concluyentes que indiquen que los primates realmente tengan capacidad de representar mentalmente representaciones mentales ajenas (metarrepresentación cognitiva o teoría de la mente) (Dunbar, R. 2000, 242-245). Ni tampoco de que sean capaces de procesamiento simbólico. Algunos hallazgos recientes de restos neandertales suscitan dudas sobre la capacidad simbólica de esta especie, pero de nuevo sin evidencia firme (Balari, S. y Lorenzo, G. 2013, 153-158). Todo lo que sabemos seguro de la conducta y manifestaciones de especies próximas a la nuestra se puede explicar sin recurrir a una mente dotada de teoría de la mente o dotada de procesamiento simbólico. El principio de parsimonia nos lleva a asumir que, puesto que todo lo que hacen las demás especies se puede hacer sin teoría de la mente ni símbolos, simplemente las demás especies no tienen una cosa ni otra. Esto supone que la comunicación ostensiva es exclusivamente humana: sólo entre humanos las señales tienen una intencionalidad manifiesta, el reconocimiento del carácter intencional de la señal es parte y condición de su interpretación y la señal puede ser entendida como una prueba pública a partir de la cual debe inferirse el estado cognitivo del emisor.

La comunicación *lingüística* humana comporta entonces tres singularidades, dos referidas a la estructura del lenguaje y una referida a su uso comunicativo:

1. La *actividad computacional* responsable de la complejidad gramatical y recursividad de las frases (nivel 1 en la jerarquía de lenguajes de Chomsky) (Balari, S. y Lorenzo, G. 2013, 9-15 y 173-184; Lorenzo, G. 2013, 34-52; Corballis, M.C. 2007, 2-7).
2. La *actividad simbólica* (Deacon, T.W. 1998, 69-78) manifestada en el vocabulario y en la transparencia semántica de las secuencias extensas, responsable de que la emisión de las señales esté desvinculada de cualquier situación concreta (podemos hablar de lo que queramos cuando queramos); y su recepción está desvinculada de cualquier conducta particular (no tenemos que comer cuando se nos habla de comida y que huir cuando se habla de terremotos).
3. La *teoría de la mente*, que hace que el intercambio se base en las representaciones mentales que cada sujeto hace de las representaciones mentales del otro, lo que tiene algunas consecuencias:
  - El proceso comunicativo hace mutuamente manifiesta la información (hace que se comparta información con conciencia de que se comparte) (Sperber, D. y Wilson, D. 1994).
  - Existen un contexto (conjunto de datos que intervienen en el procesamiento de las señales) y una situación discursiva (conjunto de

factores que condicionan el estado cognitivo y predisposiciones conductuales de los sujetos) internos al proceso comunicativo. No parece que en la comunicación animal se pueda hablar con aprovechamiento de contexto o de situación discursiva.

- Hay siempre un proceso inferencial o de asociación a partir de la información portada por las señales para reproducir el propósito del emisor.

La capacidad computacional a la que aludimos se basa en que haya un soporte cerebral para disponer de: 1. generación de patrones secuenciales (reiteración de actividad secuencial), realizada por la actividad del globo pálido y núcleo caudado, según Balari y Lorenzo; 2. memoria, suministrada probablemente por el área de Broca; y 3. conexiones con otros órganos de manera que la actividad computacional afecte a la actividad de esos otros órganos (Balari, S. y Lorenzo, G. 2013, 64-108). Tal soporte parece existir en muchas especies, aunque hay dos variaciones importantes, siempre según Balari y Lorenzo:

- Por un lado es distinta en unas especies y otras la cantidad de memoria disponible y, por tanto, la complejidad computacional. Aunque la variación de especie a especie sea continua, a partir de ciertos umbrales se producen saltos discretos en esa complejidad computacional, que se pueden poner en correspondencia con la jerarquía de lenguajes de Chomsky.
- Y por otro lado, son distintos los órganos con los que se conecta el soporte biológico de esa capacidad computacional, por lo que una actividad computacional homóloga entre distintas especies se utiliza en actividades muy distintas en cada una de ellas.

Como decimos, esta actividad computacional, debidamente conectada con los órganos que se requieren para ello, es la que explica la recursividad y complejidad de nuestra gramática (estructuras de nivel 1). Parece evidente también que una capacidad computacional no trivial (posiblemente de nivel 2) es requerida para que un sujeto tenga teoría de la mente; este atributo es una representación cognitiva de la representación cognitiva de otro, y no parece posible tal metarrepresentación sin manejar patrones recursivos. Y probablemente también se requiere una capacidad computacional mayor que la de un autómata de estados finitos (nivel 3 de Chomsky) para referir símbolos a objetos. No es este lugar para desarrollar estas posibilidades. Baste con apuntar que las tres singularidades de comunicación lingüística humana seguramente están condicionadas (aunque no causadas) por la actividad del Complejo Central Computacional propuesto y estudiado por S. Balari y G. Lorenzo (Balari, S. y Lorenzo, G. 2013, 16-17).

Además, la actividad computacional y la actividad comunicativa no son coextensibles:

- Se advierte la actividad computacional en tareas no comunicativas: la elaboración de nudos, la música y ciertos niveles de peinados requieren la ejecución de patrones secuenciales complejos (Balari, S. y Lorenzo, G. 2013, 134-160).
- Hay señales comunicativas ostensivas no verbales, que no tienen gramática, por lo que no tendrán más actividad computacional que la requerida por la teoría de la mente.
- El lenguaje, que presenta la máxima complejidad computacional, no tiene como único uso la comunicación ni la comunicación es un uso privilegiado que condicione su estructura.

En suma, la relación entre la actividad computacional y la comunicación es incidental.

El lenguaje requiere zonas corticales muy recientes que incorporan en nuevos procesos a otros circuitos más antiguos que se empleaban y se emplean en otras actividades. Junto con las lingüísticas hay otras señales que responden a patrones mucho más antiguos. Con los oídos tapados, sólo mirando la conversación de dos o más personas, sabríamos decir mucho de su estado de ánimo, si colaboran o se desafían, si uno intimida o si dos se atraen, si se prestan atención o se rehúyen, si se conocen desde hace tiempo o si tienen poca confianza. Las conductas y señales de todo esto son más antiguas y están teniendo lugar junto con el poderoso y recién llegado lenguaje articulado. Estas son señales o conductas indécicas, ni simbólicas ni ostensivas. Una buena parte de las señales no verbales son así. En estos casos ni la señal es ostensiva ni la información es mutuamente manifiesta. Es cierto que la comunicación ostensiva es exclusiva de la especie humana, pero esto no implica que la especie humana no se comunique *además* como lo hacen otras especies: con señales no intencionales y no ostensivas. Si tal cosa es comunicación. En ese sentido una conversación es un yacimiento: en nuestra conducta y señales están estratos de diferente modernidad y antigüedad.

Por eso, al contrastar las mentiras animales y las humanas, debemos recordar que esas mentiras primitivas siguen ahí, en nuestra estratificada conducta, junto con las refinadas y seguramente únicas mentiras modernas y específicamente humanas. Nosotros mentimos de una manera distinta a como lo hacen los animales *además de hacerlo como lo hacen ellos*. En este capítulo hablaremos de nuestras “mentiras inteligentes”, las propias de una comunicación ostensiva basada en la teoría de la mente y en la actividad simbólica. Después hablaremos de nuestras mentiras animales. Y finalmente recapitularemos qué nos enseña todo esto sobre el proceso de la comunicación, incluidos los límites de lo que merece llamarse comunicación.

### **3. NUESTRAS MENTIRAS INTELIGENTES**

#### **3.1. LA MENTIRA Y EL CONTRASTE DE PROPOSICIONES**

En una comunicación ostensivo inferencial lo que comunica una señal es el conjunto de datos que su recepción hace mutuamente manifiestos. Una frase comunica lo mismo cuando es honesta que cuando es mentirosa. En el caso de que sea mentira el emisor tiene datos que desconoce el receptor, pero tales datos no se hacen mutuamente manifiestos por la emisión de esa frase, porque el receptor los desconoce, y por tanto no es parte de lo que se está comunicando ostensivamente. El hecho (proposición) falso referido por una frase mentirosa contrasta en la mente del emisor con el hecho (proposición) que él sabe que es verdadero. La mentira “humana” e inteligente supone que la mente del emisor represente el contraste entre las dos proposiciones, la errónea y la correcta: todo el que mienta concibe la verdad y está capacitado para decirla.

#### **3.2. CONTRASTE DE ESTADOS MENTALES. RESISTENCIA, INTENCIÓN Y EXPLICATURAS DE ALTO NIVEL**

La mentira sólo es posible para quien es capaz de concebir el contraste entre un hecho verdadero y un hecho falso, pero también capaz de concebir el contraste entre dos estados mentales. Sólo puede ser mentirosa una mente capaz de representar a otra mente que se equivoca. Podemos advertir engaño en un animal que ataca a un espejo porque toma su propia imagen por un animal distinto e intruso. No tiene sentido decir que el espejo miente, porque el espejo es inerte y no puede concebir como nosotros el error del animal. Si un ser no puede percibir un engaño, con más razón será un sin-sentido pretender que tal ser engaña o miente. El animal equivocado con su propio reflejo sólo es un caso de engaño a nuestra mirada, capaz de contrastar verdades, errores y estados mentales. Sólo podemos hablar de mentira en algún sentido en esta escena si introducimos en ella indebidamente nuestra observación y nuestras capacidades. El caso del espejo es obvio porque cualquiera entiende la inutilidad de pretender que un espejo miente. En su momento veremos que también es inútil atribuir a según qué mentes conductas mentirosas.

Nosotros mentimos como puede hacerlo un ser con metarrepresentación cognitiva. El mentiroso concibe dos proposiciones, la verdadera y la falsa; y dos estados mentales: el suyo, con una representación verdadera de los hechos; y el de su interlocutor, con una representación falsa. No se miente, pues, concibiendo el contraste entre lo verdadero y lo falso, sino entre lo verdadero en nuestro entorno cognitivo y lo falso en el entorno cognitivo del receptor.

Ocurre a veces que nuestra lectura de otra mente nos sugiere que va a haber resistencia en el receptor a la información que queremos que acepte, lo que conduce a la argumentación. La argumentación puede ser percibida por el receptor como un discurso “interesado”, es decir, con intenciones no compartidas. El receptor entonces escruta esas intenciones y puede procesar con intensidad ciertas explicaturas de alto nivel y distorsionar la interpretación pretendida por el emisor. La explicatura de un enunciado es la proposición que resulta del desarrollo y concreción de su forma lógica, algo así como el “pensamiento completo” del que hablaban las gramáticas. Ante un enunciado como *ya lo hice ayer*, la explicatura sería la proposición en la que aparecen especificados los datos de quién es el que habla, cuándo es ayer o qué acción es hacer. La explicatura de alto nivel inserta la explicatura en una proposición más detallada que incluye la indicación del acto de habla o de la fuerza ilocutiva del emisor. Cuando Antonio dice *mañana lloverá*, sus palabras hacen manifiesta la proposición de que ‘mañana lloverá’ (explicatura), pero también la de que ‘Antonio dice que mañana lloverá’ (explicatura de alto nivel); las dos proposiciones son ciertas y las dos son explicaturas porque especifican la semántica del enunciado (Wilson, D. y Sperber, D. 1993, 5-6, Sperber y Wilson 1994).

El emisor puede querer que el receptor represente la explicatura de alto nivel. Si Antonio dice: *En serio, corres riesgos en esa operación*, quiere que su interlocutor entienda: 1. el riesgo que corre; y 2. que él, Antonio, se lo está diciendo “en serio”; quiere, pues, que sus palabras hagan manifiesta la explicatura de alto nivel. Pero la mayoría de las veces el emisor quiere que el receptor dé relevancia a la explicatura normal, no a la de alto nivel. Cuando Antonio dice *mañana lloverá*, normalmente quiere que su receptor piense que mañana lloverá, no que él dijo que mañana lloverá. Aunque tan verdadera es una proposición como la otra, al no ser iguales tampoco son iguales las inferencias que se harán a partir de una y otra. Si el receptor basa sus inferencias en la proposición que no pretendía el emisor, el emisor no conseguirá su propósito comunicativo. A esta distorsión lleva la desconfianza del receptor cuando capta intenciones no compartidas. Los actos mentirosos tienen una demanda cognitiva mayor porque los datos de la mente ajena que se requieren son más de los normales, para superar la resistencia que pueda haber y para no delatar intencionalidad no compartida. Esa superior demanda cognitiva puede afectar además a la naturalidad de otros índices, es decir, puede afectar a la eficacia de nuestras mentiras animales, no inteligentes. Los policías se fijan más en estos índices que en las palabras.

### 3.3. OPERACIONES DE SEGUNDO ORDEN

La capacidad de mentir o detectar una mentira es una operación lógica de segundo orden que hacemos sobre las señales ostensivas, y entre ellas las lingüísticas. La intuición de G. Bateson (Bateson, G. 1972, 232-235 y

391-400) le llevó a la teoría de tipos de Russell para captar un aspecto del singular tejido de nuestras señales. Russell había señalado el error de tratar una clase como si fuera uno de sus elementos, de confundir una propiedad que se predica de un objeto con esa misma propiedad cuando es ella el objeto de predicación. Podemos decir de Alberto que tiene la cualidad de ser ‘simpático’. Pero si de lo que queremos hablar es de esa cualidad, damos un salto de abstracción (de “tipo”) y entonces tomamos la cualidad de ser simpático como objeto para decir de ella algo más abstracto. Si decimos que la simpatía es contagiosa, no hay que entender que Juan es contagioso. La propiedad de la simpatía no puede ser un elemento del conjunto de los simpáticos. Russell ejemplificaba esos niveles de abstracción con sus famosas paradojas, como la de Epiménides el cretense. Si Epiménides dice “todos los cretenses mienten” y si lo que dice es verdad y todos los cretenses efectivamente mienten, entonces él, como cretense, ha de estar mintiendo. Por tanto, si Epiménides dice la verdad, entonces miente. Obviamente hay un error. Una frase de Epiménides afirma que todas las frases dichas por los cretenses son falsas. Pero la frase que afirma tal cosa no es parte del conjunto de frases del que habla la frase en cuestión. La frase que afirma algo sobre las frases dichas por cretenses está en un nivel (tipo) de abstracción superior. Sería lo mismo que decir que la simpatía es el conjunto de los simpáticos.

G. Bateson insertó en el molde lógico de Russell los actos comunicativos para dar cuenta de algunos aspectos de su complejidad. Leamos las siguientes palabras de Martín Caparrós. Venía diciendo que si las capas dirigentes de Argentina hicieran las cuentas, podrían concebir la idea de matar a cinco o seis millones de personas que no tienen ningún papel en la economía del país:

“Lo pensarían como un verdadero servicio a la patria: el resto viviría más cómodo, bajaría mucho el índice de criminalidad, perderían influencia las sectas evangélicas, quedaría mucho espacio libre para nuevos cultivos o barrios privados, funcionarían mejor los transportes colectivos, el Estado ahorraría recursos —subsidios, organismos, policías, carceleros— que podría utilizar para mejorar, por ejemplo, sus escuelas y universidades y hospitales que personas educadas usarían con tino.” (Martín Caparrós, *El hambre*).

En un nivel de abstracción entendemos qué idea expresan estas frases. Pero en otro nivel superior de abstracción tenemos que entender si esas ideas se dijeron “en serio” y Caparrós sugiere la eliminación de toda esa gente por el beneficio colectivo que comportaría; o si no lo dice “de verdad” y sólo quiere llamar la atención de manera amarga sobre la desigualdad y la pobreza. Este plano es más abstracto porque es una predicación sobre las ideas significadas por las frases. De hecho los niños tardan más en dominar estas operaciones de segundo orden que el significado de las frases. Mentir supone manejar operaciones de segundo orden. El que detecta una mentira, no sólo entiende lo que dice frase, sino que entiende algo más abstracto sobre eso que dice la frase, esas cualidades que condensamos en la palabra



“mentira”. El que miente tiene que realizar también una operación de segundo orden para concebir el efecto de su señal. Los espejos no pueden hacer eso. Seguramente sólo los humanos podemos.

### 3.4. IMPLICATURAS DÉBILES Y OCULTACIÓN

Las implicaturas tienen dos características: 1. su verdad es necesaria para la óptima relevancia del mensaje; y 2. aunque no sean datos codificados, son intencionales, es decir, parte del propósito manifiesto por el que el emisor dijo sus palabras. Pero no siempre se dan juntas las dos características. La secuencia *Alberto no impartirá clases de química este año* permite hacer algunas inferencias: 1. Alberto dio clases de química otros años; 2. Alberto es profesor de química; 3. Alberto está vivo. Las tres inferencias han de ser ciertas para que la frase sea relevante, por lo que son implicaturas. Sin embargo, no parece que las inferencias propuestas constituyan la intención comunicativa del emisor. El emisor no dice que Alberto no dará clases de química este año para que su interlocutor comprenda que Alberto está vivo. Sus palabras le comprometen con la verdad de que Alberto está vivo, pero no pretende que sea en eso en lo que se fije su receptor. Estas implicaturas relacionadas con la relevancia del mensaje, pero no con la intención comunicativa manifiesta del emisor son las que llamamos implicaturas débiles (Sperber y Wilson 1994). Tienen una baja activación en nuestro estado cognitivo, es decir, ponemos poca atención en ellas.

Una consecuencia lógica del principio de relevancia es que el receptor espera siempre un gasto acorde con la información que se quiere transmitir. El receptor no espera entonces oír algo que le obligue a reprocesar las implicaturas débiles de enunciados previos, porque eso supone obligarle a borrar y rehacer el contexto y tal sobregasto contraviene su expectativa de relevancia. Por eso, la frase *María tuvo un accidente y se rompió la clavícula* tiene la implicatura débil de que nada más grave que lo dicho le pasó a María. Si lo siguiente que se dice es que también se rompió el cráneo y que de hecho se murió, el receptor tendría que volver de memoria a la frase anterior y reconsiderar el contexto que se había formado.

Una frase en que es falsa alguna implicatura débil supone siempre una ocultación. Hay ocultación cuando no se hace manifiesto un dato que hubiera modificado relevantemente el contexto. Si no se produce esta alteración sustancial del contexto, la omisión de los datos es sólo falta de resolución. Lógicamente, la diferencia entre falta de resolución y ocultación es gradual, pero la idea de lo que es una cosa y otra es clara. Si la realidad es que María tuvo un accidente en el que se murió y se rompió la clavícula, quien diga sólo que se rompió la clavícula oculta. Ocultar es una forma de mentir, porque resulta falsa una proposición con cuya verdad el hablante está comprometido porque de ella depende la óptima relevancia de su frase: en este caso, con la verdad de que está viva.

### 3.5. OSTENSIÓN SIN LENGUAJE

No sólo es ostensiva nuestra comunicación lingüística. Siempre que enviamos alguna señal no verbal cuya intencionalidad sea manifiesta estamos teniendo una conducta ostensiva. Con los gestos ostensivos se miente de una manera parecida a como se miente con el lenguaje. Un sujeto puede mostrarnos las llaves de un coche cuando le preguntamos por su examen de conducir. Tal gesto ostensivo hace deducible que consiguió aprobar. Pero es obvio que puede haber suspendido y que su gesto puede ser mentiroso. Nuestras mentiras inteligentes están más relacionadas con nuestra capacidad de representar la mente ajena y concebir proposiciones que con el hecho de tener lenguaje. Es un juego de representaciones de supuestos y estados mentales, con lenguaje o sin él.

## 4. NUESTRAS MENTIRAS ANIMALES

### 4.1. SEÑALES ANIMALES. MENTES QUE NO CONCIBEN MENTES

La emisión de señales y la reacción ante ellas es general en la naturaleza. Pero no sólo es variada la naturaleza material de las señales (químicas, táctiles, sonoras, visuales,...), sino también la gama de respuestas que suscita, como huir, abrir la boca, quedarse quieto o cambiar de color. Según lo que llevamos dicho, debemos esperar que cualquier sistema de comunicación animal sea un sistema sin teoría de la mente, y por tanto sin ostensión, y sin símbolos.

Una parte de las señales animales son índices, en el sentido de Peirce (Peirce, CH. S. 1893-1902, Deacon, T.W. 1998, 69-78). Los índices se basan en una conexión o concomitancia entre dos cosas de la que algún ser pueda tener experiencia. El macho de la luciérnaga *photinus collustrans* emite en vuelo destellos con una secuencia característica que reconocen las hembras de su especie. Algunas de ellas responderá con una demora sobre la señal del macho también específica, que en esta especie será de apenas un segundo. La secuencia de destellos es el índice de que un macho sobrevuela y el destello rápido de la hembra el índice de su receptividad.

Algunos índices pueden ser muy sofisticados. Una colonia de hormigas envía una cantidad variable de obreras a forrajear dependiendo de la cantidad de alimento disponible: cuanto más alimento haya más hormigas salen y cuando la comida es más escasa se quedan más en tareas de mantenimiento. En realidad, decir que la colonia envía hormigas es una forma mitológica de hablar: nadie da órdenes, nadie sabe cuánto alimento hay, ni nadie sabe cuántas hormigas salen en tareas de forraje. Pero la colonia se adapta con precisión a la cantidad de alimento disponible. Las señales de las hormigas son sólo táctiles y olfativas. Las hormigas que vienen del exterior huelen distinto de las que están en el hormiguero. Una hormiga necesita tocar y oler a otra que venga del exterior con una cierta cadencia (no menos

de una cada diez segundos) y saldrá cuando haya olido a una cantidad crítica de hormigas exteriores. Esa cantidad crítica se alcanzará más rápidamente cuando haya mucha comida y cada hormiga se demore menos en volver cargada al hormiguero y de ahí que se regule la cantidad de hormigas forrajeras con la cantidad de alimento. El índice que motiva a una hormiga a salir fuera es complejo: es el olor del exterior en una compañera repetido una cantidad crítica de veces a partir de un cierto umbral de frecuencia (ver ejemplos en Slater, P.J.B. 2000, 58-59, 173-174, Sommer, V. 1995, 49-51 y Lorenzo, G. 2008, 6-9).

También se emplean iconos. Los iconos de Peirce son señales que representan al dato por semejanza, en cierto sentido la señal es una reiteración de alguna característica sensible del dato (Peirce, CH. S. 1893-1902, Deacon, T.W. 1998, 69-78). La mera repetición es seguramente el primer indicio que creemos tener de haber tenido algún tipo de contacto con otro ser. Por eso reforzamos los gestos que vemos que un niño pequeño repite. La luciérnaga *photuris* es una depredadora de la *collustrans*. Imita los destellos de respuesta de la hembra *collustrans* y así consigue que un dieciséis por ciento de los machos vayan hacia ella y acaben devorados en lugar de apareados con una hembra de su especie. Esta imitación es una señal icónica. Y también tiene un componente icónico la célebre danza de la abeja melífera. Cuando el alimento está a más de cien metros de la colmena, la abeja danzante traza una especie de ocho cuya línea diagonal marca con la vertical del panal el mismo ángulo que forma el sol con la comida, tomando como vértice el propio panal. La danza reproduce icónicamente la posición de la comida con respecto al sol. Las orcas, los coyotes y algunas especies de pájaros cantores, entre otras muchas, responden al sonido de un congénere del grupo imitando su vocalización (Slater, P.J.B. 2000, 58-59, Sommer, V. 1995, 49-51, Lorenzo, G. 2008, 5-9). Tales imitaciones son también reproducciones icónicas que cumplen papeles sociales de contacto y reconocimiento.

En todos sucede lo mismo: un animal asocia, congénitamente o por experiencia, dos cosas de manera que la percepción de una le hace patente la otra. La primera es índice o icono de la segunda. Podemos percibir esas señales como comunicativas. Ya veremos si eso merece la pena.

## 4.2. MENTIRAS ANIMALES

El chotacabras, una pequeña ave nocturna, da muestras de tener un ala herida y no poder volar cuando algo ronda su nido. Esta conducta atraerá la atención de cualquier depredador, que se alejará así de las crías y que quedará burlado cuando intente acercarse a su presa y esta levante el vuelo con normalidad. La luciérnaga *photuris* antes mencionada imita los destellos de la *collustrans* y el macho de esta especie va a hacia ella para ser devorado. Algo parecido hace el ácaro *neumatia papillator*, que imita la vibración de sus presas para que perciban la posibilidad de alimento y vayan así hacia

su depredador. (Slater, P.J.B. 2000, Sommer, V. 1995, Lorenzo, G. 2008). En todos los casos se trata de señales que inducen una representación errónea de la realidad a otros individuos, de la misma especie o no, según los casos, y con la cual el sujeto consigue alguna ventaja para el apareamiento, la predación o el establecimiento de jerarquías. Las especies desarrollaron señales mentirosas por el mismo tipo de razones por el que desarrollaron cuernos, alas, colores llamativos o tonos que los confunden con el paisaje. Seguramente entenderemos mejor las señales y las mentiras animales si pensamos en las señales y mentiras animales que hay en nosotros. Recordemos que no hay en estas señales gramática y no son simbólicas ni ostensivo inferenciales.

#### 4.3. NUESTRAS SEÑALES ANIMALES

Decíamos antes que el paquete de señales que envía un sujeto que está hablando a otro es un yacimiento con materiales de distinta antigüedad evolutiva. El lenguaje es el elemento más reciente de toda esa señalización. Este no tiene relación evolutiva con las otras formas señales que usamos. Posiblemente su aparición sea una emergencia relativamente brusca y tan discontinua con respecto a las otras señales que empleamos como con respecto a las señales de otras especies.

Nuestra especie, antes de tener lenguaje y ser en sentido estricto nuestra especie, usaba señales igual que las especies próximas. Cuando se completó el Complejo Central Computacional en nuestro cerebro (Balari, S. y Lorenzo, G. 2013, 16-17) y su actividad afectó a las señales vocales articuladas, apareció el lenguaje, pero no desaparecieron las otras señales ni las conductas de emisión y recepción asociadas. Por eso se estudian a menudo nuestras señales no verbales en relación con las que se observan en los primates. Sin duda hay numerosas homologías entre unas y otras. Las señales animales que siguen con nosotros son aquellas que no son simbólicas, ni ostensivas, ni incorporan procesos computacionales complejos (carecen de gramática). Cuando queremos apaciguar a nuestro interlocutor o manifestar una disposición no agresiva, mostramos las palmas de las manos. Hacemos esto sin ninguna planificación ni consciencia. Tampoco representamos estado mental alguno de quien está con nosotros. Simplemente queremos suavizar una tensión o ansiedad y espontáneamente mostramos las palmas de las manos.

La jerarquía o estatus afecta a la gestión que hacemos del espacio y de las distancias. La primera vez que entramos en casa de alguien hacemos movimientos poco amplios y en general lentos; nuestros pasos serán vacilantes y el anfitrión hará de vez en cuando gestos para que avancemos. Él sí se moverá con libertad, hablará más alto y hará gestos más amplios, rápidos y espontáneos. El anfitrión tiene la jerarquía y la manifestará en este tipo de señales inconscientes y no ostensivas (ver Hall, E.T. 1971, 160-200, Patterson, Miles L. 2011, 103-124). Quien tiene la jerarquía también tiene permiso para modificar las distancias e incluso establecer contacto físico.

Un jefe puede hacer pasar a su despacho a un subordinado poniéndole la mano en el hombro, pero no es esperable la inversa. La manera de tratar las distancias y el contacto son señales de estatus que también captamos.

Todo esto son señales que regulan la conducta de unos sujetos respecto a otros y se acomodan a una idea muy extendida según la cual hay comunicación cuando hay *una señal perceptible y portadora de información que pone en contacto a dos individuos, entendiendo que ser portadora de información quiere decir que provoca algún tipo de reacción o sensibilidad en el otro organismo*. Ya hablaremos después de esta idea de comunicación. La mirada, la sonrisa, el movimiento de las cejas, la tensión o distensión de los músculos faciales, los cabeceos, todo acompaña y marca la interrelación de los sujetos. En una conversación espontánea normal los interlocutores no se parecen a los zombis de las películas. La inexpresividad, la ausencia de señales faciales o corporales, es tan insólita entre nosotros que se utiliza en el cine para dar miedo en las películas de terror. Este tipo de señales no son, evidentemente, simbólicas, no hay en ellas convención que regule el vínculo entre la señal y el dato. Tampoco son ostensivas: ni son intencionales ni menos aún pretenden que haya intencionalidad manifiesta y advertida. Y tampoco incorporan procesos que requieran actividad computacional. Son el tipo de señales que vemos en otras especies.

#### 4.4. NUESTRAS MENTIRAS SIN TEORÍA DE LA MENTE

Si además del lenguaje humano tenemos señales animales y conductas comunicativas similares a las de otras especies, cabe pensar que tengamos también un repertorio de mentiras comparables. Y también cabe pensar que usemos esas señales mentirosas animales sin consciencia. La ejemplificación sólo podría ser exhaustiva si hiciéramos un repaso completo a todas nuestras señales no verbales, que no es el propósito de este trabajo. Ciertamente, todas las señales que nos ponen en contacto con otros pueden servir para inducir una percepción equivocada de la realidad.

Pensemos, por ejemplo, en la sonrisa (Patterson, Miles L. 2011, 169-188, Szarota, Piotr 2011). La sonrisa es una señal de distensión y además se hace con la cara, por lo que tiene mucha presencia en las percepciones del interlocutor. Una señal de distensión tan protagonista en las sensaciones del receptor marca con fuerza una disposición no agresiva e induce una conducta en los demás sociable y de confianza. Por eso es una señal muy útil para inducir una conducta favorable para el emisor. Si resbalamos y caemos al suelo en un sitio público, es normal que nos levantemos con rubor, pero sonriendo. La situación provoca una transitoria atención sobre nosotros y tal protagonismo y la pérdida de compostura por la caída nos produce una momentánea tensión. La sonrisa que instintivamente pondríamos es una señal mentirosa de distensión porque en realidad estamos en un momento de estrés. Tampoco es extraño que en situaciones tensas y agresivas las provocaciones y tanteos se hagan con una sonrisa. La señal mentirosa de

distensión es una señal de fortaleza; no tensarse cuando nos atacan demuestra que el ataque no produjo ningún grado de alarma y que las armas desplegadas fueron ineficaces.

Levantamos los hombros, no sólo para señalar que desconocemos algo, sino en general para mostrarnos indiferentes y al margen de una situación. Los antropólogos piensan que en origen era un gesto defensivo para proteger el cuello en situaciones de combate (ver sobre estas cuestiones Eibl-Eibesfeldt, I. 1993, 475-600; Patterson, Miles L. 2011, 61-67; Knapp, M.L., 1982, 143-172). Pero es un gesto que usamos de manera mentirosa para encubrir nuestra afectación por algo. Si alguien nos amenaza o nos insulta, podemos levantar los hombros para indicar que nuestra despreocupación por su advertencia o que no nos afecta su provocación. La despreocupación es también una señal de fortaleza y por eso transmitimos fraudulentamente tal estado emocional.

La consideración de no conscientes que les atribuimos es metodológica. Puede ser que un sujeto sea consciente de su rigidez muscular o de estar ruborizándose. Pero es irrelevante que lo sea o no. En el tipo de contacto que establecen sus señales con su interlocutor la consciencia del emisor no tiene ningún papel. En todo caso, nuestras mentiras animales deliberadas tienen un éxito difícil. El control consciente de esos gestos, que sólo parecen naturales si son inconscientes, es complicado y probablemente imposible. La mentira convincente es más cosa de actores que de intrigantes. El sujeto tiene que interiorizar el papel que desempeña y creérselo fugazmente para que su conducta no verbal sea realmente inconsciente, aunque el engaño en su conjunto sea consciente e intencionado. No es esta una habilidad desconocida para la gente común, todos somos capaces de autorrepresentación (Patterson, Miles L. 2011, 169-187; Goffman, E. 1999, 113-129). Cada uno de nosotros se mueve en ambientes muy diversos, donde es distinto lo que se oculta y lo que se muestra y donde hay diferencias muy marcadas del rol que desempeñamos y de expectativas de conducta. Goffman pudo, de hecho, ordenar una buena parte de la conducta no verbal estructurando su libro sobre la metáfora de la interpretación teatral (Goffman, E. 1999). La mayoría de la gente sabe modular su conducta y ser eficaz en situaciones distintas. La mentira simplemente nos obliga a afilar más esa capacidad, pero sin el componente teatral es difícil que una actuación mentirosa pueda conseguir su propósito. De hecho, la policía o los psicólogos centran el grueso de sus observaciones para detectar las mentiras en las señales no ostensivas, que son las más difíciles de someter a control consciente.

## 5. LA COMUNICACIÓN Y SUS LÍMITES

### 5.1. SÓLO HAY MENTIRAS INTELIGENTES

Una mente incapaz de percibir el engaño no puede engañar o mentir con propiedad. Sólo tiene pleno sentido hablar de mentiras cuando la comunicación se basa en señales ostensivas, que son las que comportan contraste de estados mentales. Pensemos por ejemplo en esos roles que acabamos de mencionar, en la manera distinta en que nos mostramos con nuestra abuela, nuestro jefe o nuestros amigos. Decir que nuestras señales son mentirosas, porque ocultan y transmiten datos contradictorios sobre nosotros, decir, por tanto, que mentimos sin cesar en nuestra vida normal (salvo estando a solas) puede ser cierto desde determinado punto de vista, pero inútil para racionalizar los procesos comunicativos. La manera en que modulamos la conducta y las señales es, en su mayor parte, inconsciente y adaptativa. Hablar de mentiras en estas conductas es tan innecesario como decir que miente un espejo o que miente la pirita, con su brillo equívoco, a quien busca oro.

Por eso decimos, con el razonamiento aún incompleto, que sólo nos conduce a algo interesante restringir la mentira a ciertos usos de las señales ostensivas, que son las únicas sobre cuya emisión caben operaciones lógicas de segundo orden y que comportan contraste de proposiciones y de estados mentales. Por tanto, sólo en los humanos hay comportamientos realmente mentirosos. Cualquier señal que induzca una representación errónea de la realidad en el mundo animal lo hará como nosotros lo hacemos con nuestras señales no ostensivas y sólo podrá hablarse de mentira haciendo un alargamiento no interesante de esta noción. Todas las mentiras que queramos ver en señales no ostensivas son sólo mentiras proyectando sobre ellas nuestra mente dotada de lectura de otras mentes, pero no si analizamos el fenómeno intrínsecamente.

### 5.2. EL LÍMITE DE LA COMUNICACIÓN

Dijimos en § 4.3 que una idea muy extendida de comunicación sería la del proceso por el que una señal perceptible y portadora de información emitida por un organismo lo pone en contacto con otro, entendiendo que ser portadora de información quiere decir que provoca algún tipo de reacción en ese otro organismo. Con este sentido, ciertamente la comunicación es general en la naturaleza. La cuestión es si llamar comunicación a esto, por intuitivo que resulte, nos sirve para crear conocimiento y si resulta provechoso o perturbador. El problema para llamar comunicación a la transmisión de señales no ostensivas es doble. Por un lado, es innecesario porque no añade nada útil a los procesos en que tiene lugar. Y, por otro lado, supone asimilar en una clase procesos sumamente heterogéneos, cuyo tratamiento conjunto sólo puede ser trivial o equivocado.

### 5.2.1. ES INNECESARIO HABLAR DE COMUNICACIÓN ANIMAL

El primer problema lo sintetizan S. Balari y G. Lorenzo en una pregunta sencilla a propósito de algunos casos paradigmáticos (Balari, S. y Lorenzo, G. 2010; Balari, S. y Lorenzo, G. 2013, 45-57). Ante la presencia de depredadores varias especies de monos emiten chillidos que alertan del peligro a sus congéneres. La pregunta que plantean Lorenzo y Balari es: establecido que esos chillidos son una conducta defensiva, ¿qué añade decir que, además de defensiva, es comunicativa? La percepción de comida disponible provoca la segregación de jugos gástricos. Al haber una correlación entre un estímulo y una reacción, el proceso se podría describir como comunicativo, pero introducir ese concepto no añade nada a lo que ya sabemos del proceso de segregación de jugos gástricos.

Las señales de defensa o cortejo de los animales son parte de la conducta de defensa y cortejo y decir que además de defenderse o cortejar se están comunicando tiene tan poco valor como pretender que un empujón a un bolígrafo sea un programa para su desplazamiento. Siempre que hablemos de comunicación (o de programas) debemos asegurarnos de que hablamos de algo añadido a otra cosa que esté sucediendo y que tenga generalidad con respecto a ella. Es lo que ocurre cuando damos a una tecla del ordenador y una impresora imprime, porque sí hay algo más que un dedo empujando algo; los programas hacen más cosas que imprimir, por lo que la idea de programa sí atrapa algo genérico con respecto a la impresión. No veremos en el mundo animal nada de esto. La feromona de una polilla hembra es detectada por el macho a mucha distancia y gracias a esa señal se aparean. Pero decir que se comunican cuando no usan sus señales químicas para ninguna otra cosa y la señalización no tiene ninguna generalidad sobre el proceso de apareamiento y no pueden elegir no enviarlas, parece superfluo. La pregunta de Lorenzo y Balari podrá repetirse en cada caso y hablar de comunicación será siempre un añadido innecesario.

El único caso especial es el de los chimpancés, para el que sí están descritas sesenta y seis señales diferentes que emiten voluntariamente y no como repercusión refleja de situaciones desencadenantes (Hobalder, C. y Byrne, R.W. 2014). Estas señales sólo marcan conductas o disposiciones de conducta social, sin la semántica de nuestras palabras. Son el mismo tipo de señales que nuestros saludos, que son voluntarios, pero no referenciales (semánticos). Su carácter voluntario y flexible sí le dan cierta proximidad a nuestras señales comunicativas y sí permite decir que hay algo añadido a lo que estuviera ocurriendo que pueda ser un proceso comunicativo sencillo.



## 5.2.2. NO HAY UNA CLASE NATURAL QUE COMPRENDA TODOS LOS HECHOS SUPUESTAMENTE COMUNICATIVOS

### 5.2.2.1. CLASES NO NATURALES

En ciencia deberíamos hablar de comunicación como un proceso extendido en todas o muchas especies sólo si los fenómenos que llamamos así forman una clase natural. Decir que no forman una clase natural sería lo mismo que decir que, a efectos del conocimiento, no existe tal cosa (Balari, S. y Lorenzo, G. 2013, 45-57; Barret, L.F. 2006, 28-33). Fuera del quehacer científico, las clases no naturales son clases de elementos que no suelen ser representadas (“pensadas”) porque no intervienen en operaciones formales o corpóreas que realizamos. Pensamos en vehículos de automoción porque tenemos una conducta característica con esos objetos. Pero no realizamos conductas específicas y medianamente uniformes con todos los objetos con patas, así sean sillas o avestruces. Por eso no pensamos en la idea de objetos con patas. La idea de clases, conceptos y categorías es compleja para los propósitos de este trabajo (Lakoff, G. y Johnson, M. 1999, 16-42). Digamos que las categorías son agrupaciones de objetos distinguidas por la conducta de algún organismo. Tratadas desde el punto de vista lógico, las categorías pueden caracterizarse como clases, pero cabe pensar en clases que no son categorías (como la de ‘objetos con patas’ o de ‘objetos que no son orejas’). Las categorías han de ser establecidas entre objetos lo bastante homogéneos como para que induzcan conductas características. Son organizaciones metódicas de la realidad. Cuando son representadas cognitivamente y entran en operaciones formales se hacen conceptos. Acredita manejar la categoría de los coches el organismo que evita ponerse a su paso cuando están en marcha. Y acredita además tener el concepto el que conjetura la mayoría de edad de quien lo conduce.

En ciencia no hablamos de “conducta” sino de “métodos”. Siendo complejo el quehacer científico, los métodos (μετα οδός) son recurrencias en ese quehacer, fases que se hacen modélicas con respecto a otras fases, bien sea en cuanto al material operado (teoremas, axiomas), bien en cuanto a la manera de operar (modelos, clasificaciones, definiciones, demostraciones) (Bueno, G. 1976, Tomo II, 689-801). Agrupar objetos o fenómenos en una clase no tiene sentido si no tiene valor como método. Con agrupaciones de objetos demasiado heterogéneos sólo llegaremos a definiciones que focalizan propiedades caprichosas para los objetivos de cualquier forma de conocimiento. El sol se parece a una canica y a un balón del fútbol por su forma esférica. Se puede buscar la manera de decir cosas que sean aplicables a la vez al sol y a las canicas. Pero el empeño de tratarlo a partir de esa semejanza nos distraerá inevitablemente de las reacciones de fusión nuclear de la estrella para concentrarnos en propiedades accidentales, por haber puesto el foco en las características que vinculan al sol con una clase muy

dispersa de objetos. Sólo conseguimos vaciar de contenido la idea de estrella por su intento de asimilación.

#### 5.2.2.2. LA CLASE DE LOS SUCESOS COMUNICATIVOS

El pez luchador de Siam, en una situación de enfrentamiento, hincha los opérculos de sus agallas y eriza sus aletas para mostrarse corpulento a su adversario, igual que muchos primates se yerguen y erizan el pelo antes de un enfrentamiento. Los ciervos rojos emiten al principio del otoño un sonido gutural estridente que se conoce como “berrea”, que sirve como reclamo sexual y advertencia territorial, algo parecido a lo que hacen algunas especies de topos golpeando con la cabeza el techo de los túneles. La feromona de la polilla hembra, decíamos, puede ser olida por el macho a mucha distancia, por lo que se hace notar a distancias más largas de aquellas en que ella misma sería detectable con la vista. Muchos mamíferos utilizan señales olfativas (heces, orina o secreciones de glándulas) para marcar su territorio. El macho del cangrejo violinista agita los vivos colores de su pinza mayor para atraer a la hembra. En ninguno de estos casos el animal que emite la señal puede elegir no emitirla. Ni el pez de Siam ni los primates pueden reprimir la emisión de sus señales en una situación de estrés. Además no pueden decidir emitir esas señales en otro tipo de situaciones. El pez de Siam no puede hinchar sus agallas fuera de la situación de estrés para hacer concebir a un congénere la situación de combate cuando no está teniendo lugar.

Cada señal animal forma en cada especie un “discurso” limitado a muy pocos “temas”, generalmente a uno solo; no se ve cómo “emancipar” la señalización del resto del proceso. Si juntamos todas las señales con que individuos de diferentes especies consiguen una reacción en otro individuo, veremos que tienen en común los procesos de los que son parte: la reproducción, la predación, alimentación o jerarquía. Pero ese elemento de afinidad (reproducirse, alimentarse,...) no nos sirve para generalizar lo que es un proceso comunicativo. Si buscamos la similitud por otro lado, y dada la variedad inagotable de las señales que se emplean (desde olores a cabezazos en el techo de túneles), al tener que buscar algo común donde no intervengan metarrepresentaciones mentales, queda realmente muy poco. Lo único que tendrían en común los procesos comunicativos sería la simple correlación entre estados de dos organismos, es decir, no habría manera teórica de diferenciar sustancialmente la comunicación de la información ni habría razón para diferenciar lo que ocurre entre especies vivas y sistemas inertes con estados variables. Al dejar fuera la representación de estados mentales y al no imponernos generalidad sobre los procesos en que se da, cuando la variación en el estado de algo provoque una variación correlativa en otra cosa, deberíamos hablar de comunicación. Es lo que ocurriría con la correlación entre la señal de alarma del cercopiteco y la conducta desplegada por los cercopitecos que la escuchan. También es el caso del león que deja sus

heces marcando el territorio y la alerta del león intruso. Pero como de correlaciones se trata, tal proceso es similar al que se da entre el movimiento del sol y el de los girasoles jóvenes, entre la disponibilidad de comida y la secreción de jugos gástricos o entre las variaciones de luz y la dilatación o contracción de las pupilas.

La idea de información se aplica a todos los casos en que se pueden poner en correlación una clase de sucesos con variaciones en el estado de algún sistema sensible a tales sucesos. No importa que hablemos de humanos, animales, pupilas, circuitos o termostatos: en todos los casos hay una “sensibilidad” a una serie de variables con un gasto aparejado. La idea de comunicación no añade nada al tratamiento (matemático) que todos estos casos reciben como sucesos informativos. No nos violenta hablar de comunicación en las señales entre animales porque nos parecen semejantes a nosotros. En cambio, preferimos no hablar de comunicación para relacionar la comida con la secreción de nuestros jugos gástricos porque los intervinientes son demasiado diferentes de nosotros. Con los ordenadores también nos sentimos cómodos hablando de comunicación, porque miramos ciertas máquinas como una metáfora nuestra. Pero no hay razón teórica que pueda distinguir unos casos de otros si excluimos las metarrepresentaciones mentales de la idea de comunicación.

## 6. CONCLUSIONES

Los casos en que la comunicación es ostensiva son los únicos en los que hablar de comunicación es hablar de algo añadido a la situación en que tienen lugar y, por tanto, los únicos en los que hablar de comunicación es generalizar por encima de esa situación. Ni la emisión de las señales es parte rígida de una situación desencadenante ni su recepción determina rigidamente una conducta característica. La emisión y recepción de señales no es parte integrante e inseparable de ningún proceso concreto sobre el que no tenga generalidad ni autonomía.

Cuando la señal es ostensiva el intérprete asume que su conducta interpretativa fue prefigurada por otro sujeto y que debe atenerse a la manera en que cree que fue prefigurada para que la interpretación sea la correcta. Las asociaciones que podemos hacer entre las cosas cuando los estímulos no son ostensivos están limitadas a las conexiones objetivas que tienen en el mundo. Una mancha de humedad en la pared está “capacitada” sólo para hacernos inferir que hay una fuga en una tubería. En cambio, unas llaves de coche mostradas ostensivamente pueden hacernos patente que el portador sacó su carné de conducir; o que no es tan joven como había creído un camarero que le negaba una cerveza; o que bebimos demasiado y es mejor que otro conduzca; o que el sujeto rechaza el coche que se le había regalado. Los estímulos normalmente nos permiten inferir sólo aquello con lo que, en

términos de Grice, tienen una conexión “natural”, pero la intención manifiesta de un sujeto reconocida por otro puede conectar “no naturalmente” un estímulo con una variedad indefinida de datos, según el propósito que el contexto permita conjeturar. Sólo en este caso tiene valor metodológico hablar de comunicación y, por tanto, de mentiras de algún tipo. El proceso de emisión y recepción de señales que se da en la naturaleza, fuera de las conductas humanas, es un proceso diferente que no debería confundirse con el mismo nombre. Y las señales no ostensivas humanas, nuestras señales animales, tampoco.

En nuestros intercambios comunicativos enviamos y recibimos paquetes de señales heterogéneas: unas son ostensivas (lingüísticas y no verbales) y significan “no naturalmente” y otras son no ostensivas y sólo tienen significado “natural”; y no hay vínculo evolutivo entre ellas. Pero lo cierto es que en la comunicación presencial actúan conjuntamente. Lo que dicen nuestras palabras y sus bloques informativos no está desvinculado de nuestras señales faciales ni de los gestos de nuestras manos. El tono de nuestra voz no es ajeno a la rapidez y amplitud de nuestros movimientos ni a la cantidad de espacio que ocupamos. Entendiendo entonces que la comunicación en sentido estricto ha de reducirse a la ostensión y que la relación del lenguaje con la comunicación es accidental, con todo tiene sentido que el estudio de la comunicación humana integre todas las señales, pues todas se agrupan en ese paquete y todas desempeñan una función en el proceso. Decir que la información transmitida por nuestras señales no ostensivas (“animales”) no es propiamente información comunicada no quiere decir que no tengan papel en lo que comunican las señales ostensivas y en la situación discursiva que tanto tiene que ver con el uso e interpretación de las señales ostensivas.

Es posible que la palabra “comunicación” esté demasiado establecida en el uso como para sugerir otra manera de llamar al intercambio de señales en el mundo animal. En todo caso debe retenerse lo siguiente:

- La palabra puede resultar desorientadora si se pretende buscar analogías entre la comunicación ostensiva y la no ostensiva. Son dos procesos diferentes que se deben estudiar con métodos y herramientas conceptuales diferentes.
- Puede desorientar también si induce la sensación de que se trata de un único fenómeno autónomo para el conocimiento. Puede, por ejemplo, sugerir homologías infundadas en la evolución de las especies.
- Puede reforzar la intuición infundada de que los fenómenos de correlación de estados entre especies vivas y entre sistemas inertes son distintos. Sin la participación de la metarrepresentación cognitiva por la que unas mentes representan lo representado en otras, la correlación de estados entre organismos vivos es similar a la de sistemas inertes.

## REFERENCIAS

- BALARI, S. & LORENZO, G. (2010): "Communication: where evolutionary linguistics went wrong", *Biological Theory*, 5 (3): pp. 228-239.
- BALARI, S. & LORENZO, G. (2013): *Computational Phenotypes. Towards an Evolutionary Developmental Biolinguistics*. Oxford: Oxford University Press.
- BARRET, L. F. (2006): Are Emotions Natural Kinds?, *Perspectives on Psychological Science*, 1, pp. 28-58.
- BATESON, G. (1972): *Pasos hacia una ecología de la mente*, Buenos Aires: Lohlé - Lumen.
- BUENO, G. (1976): *Estatuto gnoseológico de las ciencias humanas*, Tomos I y II. Fundación Juan March.
- CORBALLIS, M. C. (2007): "The Uniqueness of Human Recursive Thinking", *American Scientist*, vol 95, n° 3, pp. 240-248.
- DARWIN, CH. (1992): *La expresión de las emociones en los animales y en el hombre*, Pamplona: Laetoli.
- DE WAAL, F. (2007): *El mono que llevamos dentro*, Barcelona: Tusquets.
- DEACON, T. W. (1998): *The Symbolic Species*, W.W. Nueva York y Londres: Norton and Company.
- DEPAULO, B. M., KASHY, D.A., KIRKENDOL, S.E. & WYER, M.M. (1996): "Lying in Everyday Life", *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 70, n° 5, pp. 979-995.
- DUNBAR, R. (2000): "On the origin of the human mind", *Evolution and Human Mind: Modularity, Language and Metacognition*, Peter Carruthers and Andrew Chamberlain, pp. 238-253.
- EIBL-EIBESFELDT, I. (1993): *Biología del comportamiento humano. Manual de etología humana*, Madrid: Alianza Psicología.
- GALLESE, V (2007): "Before and below 'theory of mind': embodied simulation and the neural correlates of social cognition", *Philosophical Transactions of the Royal Society*, 362, pp. 659-669.
- GOFFMAN, E. (1999): *La presentación de la persona en la vida cotidiana*, Buenos Aires: Amorrortu.
- GRICE, P. (1957): "Significado", en Valdés Villanueva, L.M. (comp.) (2000): *La búsqueda del significado*, Tecnos, pp. 485-494.
- HALL, E. T. (1971): *La dimensión oculta*, Buenos Aires: S. XXI.
- HOBALTER, C. & BYRNE, R.W. (2014): "The Meanings of Chimpanzee Gestures", *Current Biology* 24, pp. 1596-1600.
- KNAPP, M. L. (1982): *La comunicación no verbal*, México: Paidós Comunicación.
- LAKOFF, G. & JOHNSON, M. (1999): *Philosophy in the Flesh*, Nueva York: Ed. Basic Books.
- LORENZO, G. (2008). "Mentes que mienten. Reflexiones sobre los orígenes evolutivos de la prevaricación". En L. Trapassi & J. Martos (eds.): *Los recursos de la mentira: lenguaje y textos*. Barcelona: Anthropos, pp. 24-40.
- LORENZO, G. (2013): *Biolingüística. La nueva síntesis*.

- <http://www.uniovi.es/biolang/la-nueva-sintesis/img/biolang-la-nueva-sintesis.pdf>
- PATTERSON, MILES L. (2011): *Más que palabras. El poder de la comunicación no verbal*, Barcelona: Ed. UOC.
- PEIRCE, CH. S. (1893-1902): "El icono, el índice y el símbolo (c. 1893-1902)", <http://www.unav.es/gep/IconoIndiceSimbolo.html>. Traducción de Sara Barrena, (2005). Fuente textual en CP 2.274-308.
- SERWALL, K. (2013): "Imitación vocal en el mundo animal", *Investigación y ciencia*, 443, pp. 66-75.
- SLATER, P.J.B. (2000): *El comportamiento animal*, Madrid: Cambridge University Press.
- SOMMER, V. (1995): *Elogio de la mentira. Engaño y autoengaño en hombres y otros animales*, Barcelona: Galaxia Gutenberg.
- SPERBER & WILSON (1994): *La relevancia. Comunicación y procesos cognitivos*, Visor.
- TESO MARTÍN, E. del (2007): "Los caminos de «Meaning»", *Teorema*, Vol XXVI/2, pp. 111-123.
- SZAROTA, P. (2011): *La sonrisa. Manual de usuario*, Barcelona: Ed. UOC.
- WILSON, D. & SPERBER, D. (1993): "Linguistic form and relevance", *Lingua*, 90, pp. 1-25.